

ゼロイチでビジネス始める人が  
必ず知っていなければならない

レポート part2

作成者 フミヤ

2.その中でも特にお金になりやすい価値の種類とは。

3.同じ価値でもどんな”方法”で、”誰に”提供すれば楽なのか。

を考えてみましょう。

例えば僕が漫画を買う本質部分の現実世界からの逃避を  
1つあげました。

ここで考えて欲しいのですが、

**現実世界からの逃避という市場で漫画以外に他に  
どんなものがあるでしょうか？**

少し例をあげます。

- ・ マッサージ
- ・ ゲーム
- ・ 映画
- ・ キャバクラ
- ・ 宝くじ
- ・ 自己啓発（モチベUPのみ）
- ・ 詐欺師に引っかかる

たくさん出てきます。

では、次にそれぞれの相場を考えてみましょう。

- ・ マッサージ:3000円～数万。
- ・ ゲーム：数百円～1万。
- ・ 映画：1500円。
- ・ キャバクラ：数万～数十万。
- ・ 宝くじ：数百円。
- ・ 自己啓発セミナー（モチベUPのみ）：数万円～
- ・ 詐欺師に引っかかる：数十万～

ここで考えるべきなのは

- 1.単価が高いものは？
- 2.リピートされるものは？
- 3.経費は？

の3つです。

まず単価の高いものは  
キャバクラ、自己啓発セミナーですかね。

次に2にリピートで  
せっかく集まったお客様に対して1回しか  
売れないなら労力に見合いません。

上記で言えば詐欺以外ならリピートしてもらえる可能性がある。

その中でも特に中毒性があり

リピートされやすくリピートしたくなるものはどれか？

人によって違うかも知んですが男性ならキャバクラかも知れません。

しかし、ビジネスとは売上から経費を引いた

“利益が全て”なので

「じゃあ、儲かるからキャバクラやろう」

と思っても

- ・人を雇ったり
- ・物件をおさえたり
- ・人件費が高かついたり
- ・景気やコロナの影響で左右されたり

経費面から見てもなかなか素人がやれるものではありません。

同じ価値でも、たくさんの種類があり  
経費を考えながらなんのビジネスをやるのかを  
決めていく必要があります。

もう1度復習ですが、ビジネスとは価値とお金の交換です。

- 1.どんな価値を提供すればお金を貰えるのか？**
- 2.その中でも特にお金になりやすい価値の種類とは。**
- 3.同じ価値でもどんな”方法”で、”誰に”提供すれば楽なのか。**

この3つを考える必要があります。

そして、

**3.同じ価値でもどんな”方法”で、”誰に”提供すれば楽なのか。**

のテーマに入りますが

同じ価値でも

いつ、誰に、どうやって、どんな形で  
など。

**5W1Hでもらえる金額が変わってきます**

どうせ同じお金をもらえるなら

楽に、ストレスがなくもらった方がいいに決まっています。

例えばあなたが次亜塩素酸を売ろうとします。

※次亜塩素酸はコロナに効くとか効かないとかいわれています

いつ：新型コロナのタイミングで

誰に：日本人？女性？男性？高齢者？子供？外国人？

どうやって：アマゾン？楽天？ECサイト？

など同じものでも全く戦略、戦術が違ってくるわけです。

ここで先ほどの価値の本質を思い出してください。

次亜塩素酸はコロナに対する”安心感”の要素が強いと思います。

ウイルスは目に見えないのでほとんどの人が

“殺菌したから安心”と思います。



とするならば、そもそも次亜塩素酸ではなく安心感を売る。  
そういった商売をしても成り立つわけです。

- ・ 自宅でできる殺菌方法の情報配信
- ・ コロナにかかっても死なない免疫力の作り方

といった形でなんでもありなわけです。

ここはそんな考え方もありなんだ〜で十分です。

**他人の本質的価値を満たすには  
モノ、サービス、情報と種類があり**

**本質的な価値を満たせばなんでもあり**  
ということです。

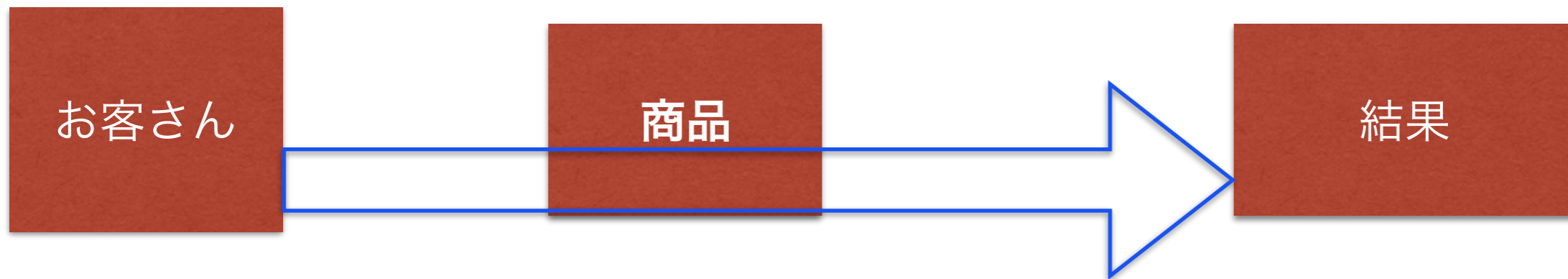
これは既に何かしら取り組んでいる人に伝えておきたい部分です。

僕も以前それに固執していてお客さんの本質的な価値がみえなくなっていました。

これがビジネスの本質ですが  
多くの方は形や職業、商品にこだわりすぎて  
お客さんの本質的価値が見えていません。

商品は壁

という考え方があるのですが



この図を見たときに  
お客さんは結果がダイレクトに欲しいのに  
逆に商品そのものは壁になっているのが  
わかると思います。

**お客さんが得たい結果にとって  
商品とは邪魔な存在なのです**

お客さんは結果さえ満たされればなんでもよいのです

例えば、

結果：ダイエットしてモテたい

に対してその解決策は

- ・サプリ
- ・ぽっちゃり好きが集まる出会い系サイト
- ・トレーニング方法
- ・ジムに通う

こんな感じでなんでもありなんです。

それなのに

“僕の商品は最高なんです”と商品に固執している人が  
たくさんいます。

これは単なるエゴでしかありません。

ビジネスというのは・・・

**お客さんの本質的な価値を満たし  
その対価としてお金を頂く**

ことです。

ここは絶対に忘れないで下さい。

めちゃめちゃ大事です。

さて、本題に戻りましょう。

### **3.同じ価値でもどんな”方法”で、”誰に”提供すれば楽なのか。**

基本的に僕が考えていることは・・・

**1:たくさんお金を持っている人に**

**2:なるべく経費をかけずに楽な方法で売る**

です。

例えば現実逃避のために自己啓発セミナーを販売するとして

1.たくさんお金を持っている人

→仮想通貨で儲かって周りから金をせびられ人間不信な人

2:なるべく経費をかけずに楽な方法で売る

→会場費を使わずオンラインで

という感じで考えられます。

覚えて欲しいことは

**同じ価値でも**

**場所、タイミング、相手、形態で売上も利益も  
大きく変わること**

です。

復習です。

1:ビジネスは価値とお金の交換である

2:同じ価値でも5W1Hで利益が変わる

3:商品は結果を満たせればモノ、サービス、情報でもよい

4:商品=壁である

この4点は大事なので覚えてください。